

Entre a Lucratividade e a Rentabilidade, fique com as duas.

Waldir Mafra*

*“Gerenciamento é substituir músculos por pensamentos, folclore e superstição por conhecimento e força por cooperação.”
(Peter Drucker)*

Mãos firmes no leme e olhar fixo no horizonte infinito, o comandante toca, decidido, a embarcação rumo a seu destino e, claro, não obstante os anos de mares a fio que carrega sob os ombros, ele se serve de instrumentos (indicadores) que lhe asseguram a certeza da rota, os recursos necessários e o tempo de chegada, mesmo em águas rudes e turbulentas.

Indicadores (hoje em dia chamamos KPIs – Key Performance Indicators) apontam rotas, tendências, vertentes e cursos, são hábeis na condução de projetos e atividades, bem como, brilhantes na correção de seus rumos, desde que extraídos de informações fidedignas, tempestivas e relevantes para a tomada de decisões (CPC 00 R1).

A sua principal característica é a excelência em avaliar a viabilidade das estratégias traçadas e, logo, é ferramenta indispensável na gestão de quaisquer negócios.

Quando bem estruturado e confiável é imbatível para subsidiar a tomada de decisões, contudo, deve ser utilizado com a devida parcimônia, pois só cumpre seu papel a contento, se visto em conjunto com outros indicadores; quando empregado isoladamente, pode ser perigoso e induzir a gestão a equívocos, vez por outra, fatais.

A saúde financeira dos negócios serve-se de um arsenal de indicadores para medir desempenho, cada qual avaliando um aspecto da gestão empresarial, são muitos, alguns, inclusive, mais confundem que ajudam o gestor em sua desafiadora jornada de dispendir suor e esforços com vistas a transformar custos em riquezas.

Falemos de algumas das principais medidas (indicadores) de desempenho financeiro nas empresas, a **Lucratividade** e a **Rentabilidade**.

Comumente utilizados como sinônimos, são na verdade, indicadores estratégicos e distintos que procuram medir a eficiência na aplicação dos recursos nas atividades empresariais, tanto um quanto outro lançam mão do **Lucro Líquido**, mas seu denominador, conforme o objetivo da análise, é que muda, vejamos:

Lucratividade: é a medida do retorno sobre as vendas, ou seja, se as Vendas totais são suficientes para cobrir os custos e as despesas mais uma margem de lucro. O percentual obtido costuma ser comparado com o projetado no planejamento estratégico, permitindo eventual correção de rumos, também deve comparado com o mesmo indicador de empresas do mesmo ramo de atividade, desta forma, será possível avaliar se o negócio está sendo eficiente na gestão de receitas e custos e gerando o lucro desejado.

*Economista e Contabilista, Mestre em Administração pela PUC SP. Especialista em Finanças Corporativas pela EFGV SP, Docente no COGEAE PUC SP e IGESC FIA disciplinas Governança Compliance, Gestão Riscos e Finanças, sócio diretor da Integritas Des Humano e Organizacional, atua em parceria com Tozzi Gestão com Resultados. www.tozzi.com.br Fone/WhatsApp: (11) 98685-4050.

Retorno sobre as vendas	Lucro Líquido / Receita Bruta	Representa a capacidade de transformar as vendas em lucros	% Quanto maior, melhor
-------------------------	--------------------------------------	--	-----------------------------------

Rentabilidade: é a medida do retorno que o investimento gera para o negócio, e pode ser avaliado tanto do lado dos **Ativos**, quanto no próprio **Patrimônio Líquido**; quando analisados com o denominador nos **Ativos médios** obtemos o **Retorno sobre o Ativo** – medida de desempenho que avalia se os ativos empregados (imóveis, equipamentos, veículos, recebíveis, disponibilidades) estão gerando resultados líquidos suficientes e de acordo com o planejado, se ao invés, utilizamos o denominador do **Patrimônio Líquido médio**, obtemos o **Retorno Sobre o Investimento** que os sócios fizeram.

Retorno sobre o Ativo	Lucro Líquido / Ativo Total Médio	Representa a capacidade do Ativo de gerar lucros	% Quanto maior, melhor
Retorno sobre o Investimento	Lucro Líquido / PL Médio	Representa a remuneração do Capital Próprio	% Quanto maior, melhor

A contenda não termina aí, podemos nos perguntar: é possível ter lucratividade e não ser rentável? Claro que sim. E isso é bom? Claro que não.

A empresa pode ter excelente nível de lucratividade, ser craque em gerar lucro, mas não remunerar seu ativo visto o volume nele investido ou, como não é pouco comum, não devolver o investimento dos sócios, que está no Patrimônio Líquido.

De outra sorte: é possível que a empresa seja rentável, mas ruim de lucro? Claro que sim. E isso é bom? Claro que não.

O investimento nos ativos ou mesmo no PL, pode ser tal que permita uma rentabilidade invejável num dado período, no entanto, uma má gestão na operação pode incidir em custos e despesas além do tolerável jogando a lucratividade para baixo encolhendo a rentabilidade no médio e longo prazos.

Lembremos que a rentabilidade da empresa deve desbancar o seu custo de oportunidade, qual seja, aquela melhor alternativa de investimento que o proprietário teria se não tivesse aplicado suas economias na iniciativa escolhida, essa regra é tão batida quanto óbvia.

Para concluir, ressaltamos o que já está dito, lucratividade e rentabilidade, para o bem da análise e do analista, são inseparáveis, comem no mesmo prato e bebem da mesma fonte.

São eficientes indicadores de geração de riqueza e de avaliação de desempenho da gestão, funcionam coordenados e em constante relação, são como duas mãos juntas, uma não se lava sem a outra.